



# 成長可能性に関する資料

～クリエイターとファンをつなぎ新たなマーケットを創造する～

証券コード : 3981

**株式会社ビーグリー(Beagle Inc.) 2017年3月**

東京都港区北青山2-13-5 青山サンクレストビル4階  
TEL:03-6706-4000 FAX:03-6890-4011 <http://www.beagle.com>

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 当社の強み
4. 今後の成長機会



# 1. 会社概要

2017年1月末現在

会社名：株式会社ビーグリー（英文：Beagle Inc.）

所在地：東京都港区北青山二丁目13番5号 青山サンクレストビル4階

創立：2004年10月25日

資本金：13億7,387万円

代表取締役	吉田 仁平
取締役	櫻井 祐一
取締役	京松 玲子
社外取締役	佐藤 俊介
取締役（監査等委員）	田中 新
社外取締役（監査等委員）	吉田 広明
社外取締役（監査等委員）	大橋 敏彦

従業員：70名(2017年1月末)

2004年(平成16年) Bbmfグループ創業(日本支社含む)

**2006年(平成18年) 携帯電話向け『ケータイ★まんが王国』開始**

2008年(平成20年) iPhone3G発売日にApp Storeに漫画タイトルアプリをリリース

2009年(平成21年) 小学館、日本出版販売が資本参画

2010年(平成22年) 社名を(株)ビービーエムエフからmenue(株)に変更

**2011年(平成23年) スマートフォン向け『まんが王国』開始**

2013年(平成25年) 漫画に特化したクラウドファンディングサービス『FUNDIY』開始

2014年(平成26年) (株)MNH (現 当社) を設立し旧menueグループを吸収合併  
新会社の社名を(株)ビーグリーに変更、本社を港区に移転

2015年(平成27年) イラスト分散型メディア『ETOPICA』開始

**2016年(平成28年) 『まんが王国』 10周年を迎える**

## 代表取締役 吉田 仁平（よしだ じんぺい）

### 【経歴】

昭和46年12月30日生まれ  
平成6年 早稲田大学工学部工業経営学科卒業  
平成6年 日商岩井株式会社（現 双日株式会社）入社  
平成16年 株式会社モーラネット取締役、平成18年代表取締役  
平成19年 株式会社ビービーエムエフ（現 当社）入社、同年執行役員に就任  
平成20年 ボーステック株式会社 代表取締役  
平成21年 南京波波魔火信息技术有限公司（現 南京贝古立信息技术有限公司） 董事長（現任）  
臺灣波波魔火資訊技術股份有限公司 取締役、無錫波波魔火動漫科技有限公司 取締役  
平成24年 menue株式会社（現 当社）取締役、株式会社ジェイディスク 代表取締役  
平成25年 menue株式会社（現 当社）代表取締役  
平成26年 株式会社MNH（現 当社）代表取締役（現任）



## 取締役 櫻井 祐一（さくらい ゆういち）

### 【経歴】

昭和50年9月12日生まれ  
平成13年 朝日監査法人（現有限責任あずさ監査法人）入所  
平成18年 ネクステック株式会社入社  
平成20年 株式会社ガーラ入社 最高財務責任者  
平成25年 menue株式会社（現 当社）入社  
平成26年 当社 取締役（現任）

## 取締役 京松 玲子（きょうまつ れいこ）

### 【経歴】

昭和52年9月28日生まれ  
平成13年 山本秀策特許事務所（現 山本特許法律事務所）入所  
平成16年 プロフェッショナル・マネジメント株式会社入社  
平成21年 株式会社ビービーエムエフ（現 当社）入社  
平成26年 当社 取締役（現任）

## 経営理念

### 1.理念

固定観念にとらわれる事なく、新しい発見と進歩を求め続ける

### 2.Mission

インターネットによって隠れた才能を持つクリエイターとファンを繋ぐことで、新たな市場、新たな顧客を開拓し、文化の発展に貢献する

### 3.Vision

グローバルで通用するコンテンツのプラットフォーム構築

## 事業コンセプト

### コンテンツプラットフォーム事業

#### コミック配信ビジネス



『キッカケつくる電子コミック』を合言葉にユーザーがコンテンツに出逢うキッカケ、コンテンツが注目されるキッカケを創出し日本が誇る漫画文化の発展に貢献します。

#### 新規・周辺ビジネス



クリエイターとファンの  
想いを叶える  
【クラウドファンディング】

世の中的话题をイラストに  
【イラスト分散型メディア】



## 2. 事業概要



## まんが王国

スマホ比率90%以上！国内最大級のコミック配信サービス

**MAU 800万人**

単行本換算で累計**5億冊**ダウンロード

出版社・作家等のライセンサーとの直接契約合計**1,800契約**以上

漫画のみで**50,000タイトル**の品ぞろえ

常時**2,000タイトル**以上の無料購読タイトル

### その他まんが関連の活動

電子コミック取次として他の電子書籍運営会社にもコンテンツを提供

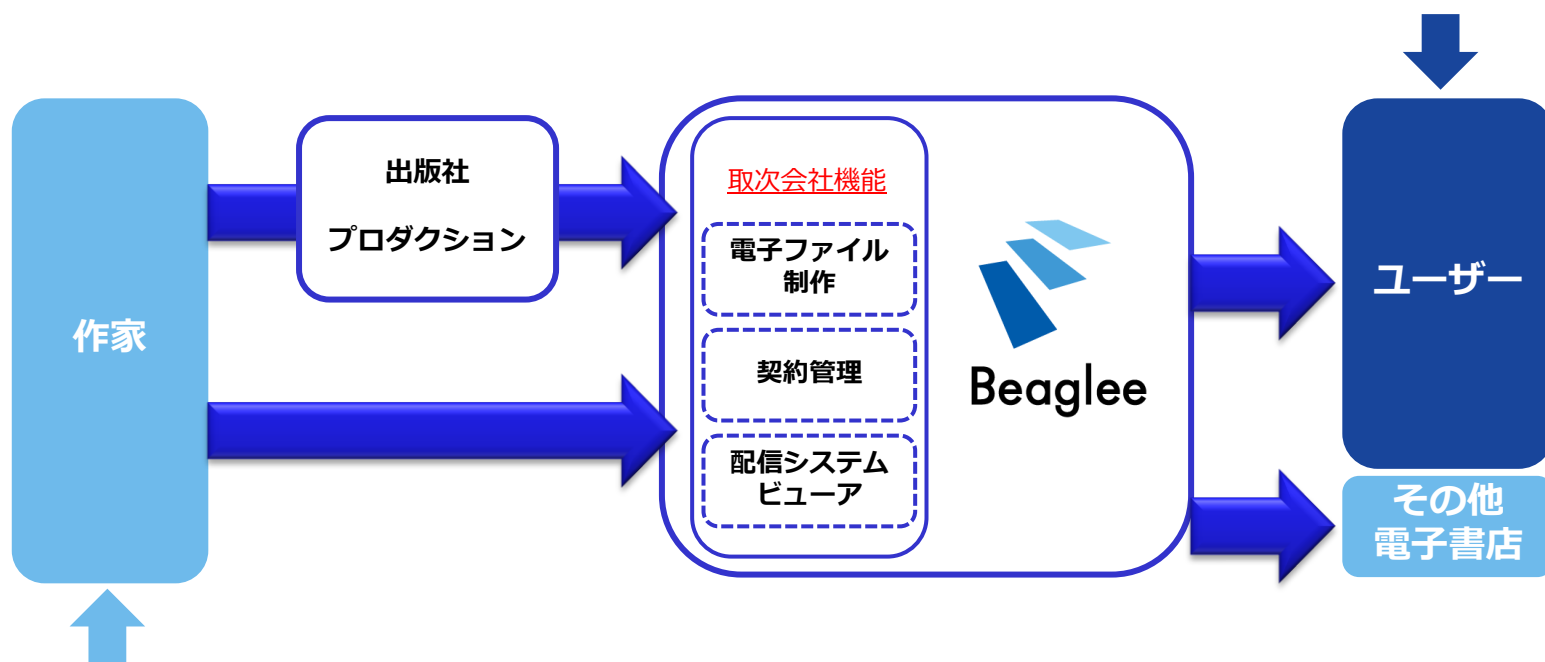
注1：MAUとは Monthly Active Usersを指し、データは2016年度下期月間平均

注2：上記以外の各データについては2017年1月時点

## マーケティング戦略の柔軟性と収益性向上を両立！

### 集客面

メディア状況を自ら観察することで、効率的なユーザー獲得に寄与



### コンテンツ面

ファイル制作、契約管理、配信システム、ビューア機能を自社で所有  
出版社、プロダクション、作家との直接許諾契約多数  
他社へのコンテンツの取次ビジネスも展開

## 1. 知る人ぞ知る良作に出逢える電子書店

**<独自性>** 知る人ぞ知る良作を発掘。先行配信タイトルあり。

**<提案力>** ニーズに合った特集を高頻度で展開。様々な指標から随所にレコメンド作品を表示。

**<レビュー>** 50文字以上の長文レビューが多数。コンテンツ選びをサポート。

## 2. 豊富なキャンペーンと使いやすさ

**<無料試し読み>** ライセンサーとの関係を基にした個別交渉により50ページ以上が無料で読める『じっくり試し読み』が常時2,000タイトル以上（2017年1月末）

**<使いやすさ>** 自社エンジニアによる豊富でスピーディな新機能開発とUI/UXによるユーザビリティ。

**<ビューア>** アプリ・Webを選ばず、画質や効果が選べる高機能の自社開発ビューア。

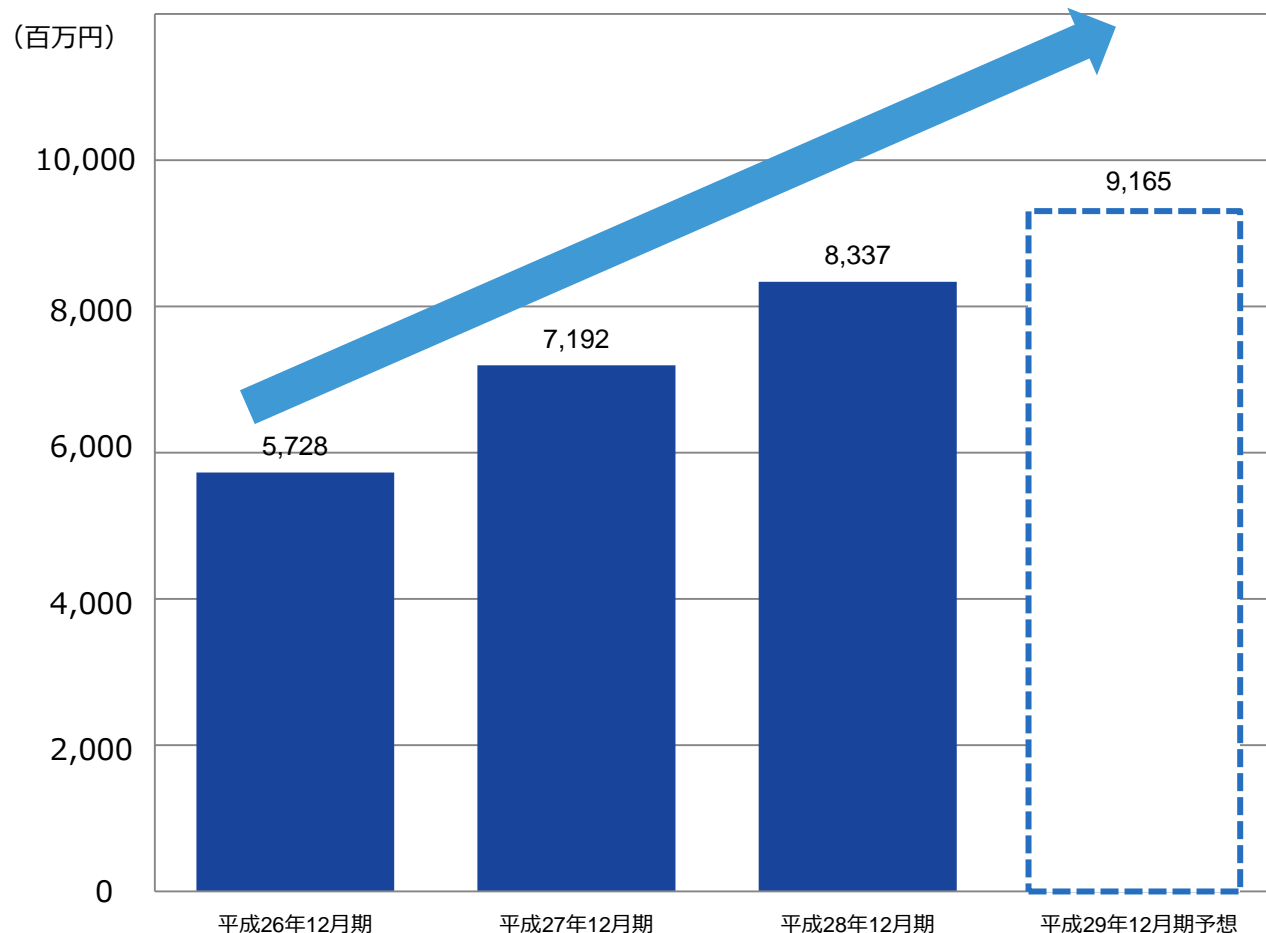
## 3. ポイント形式の月額課金

**<月額制>** 月額登録は300円～で、毎月ポイント獲得。金額に応じたお得なボーナスポイントもあり。

**<自由度>** 漫画を読むごとにポイントを消費し、不足した場合には都度ポイントの追加購入が可能。

**<ポイント形式>** キャンペーンでさらにボーナスポイント獲得が可能、タイトルによって消費するポイントの割引も実施。

## 売上高推移



注：平成29年2月13日開催の取締役会において承認された平成28年12月期の財務諸表は、「財務諸表の用語、様式及び作成方法に関する規則」（昭和38年大蔵省令第59号）に基づいて作成しておりますが、金融商品取引法第193条の2第1条の規定に基づく監査は未了であり、監査報告書は受領していません。  
平成29年12月期の数値は予測値です。

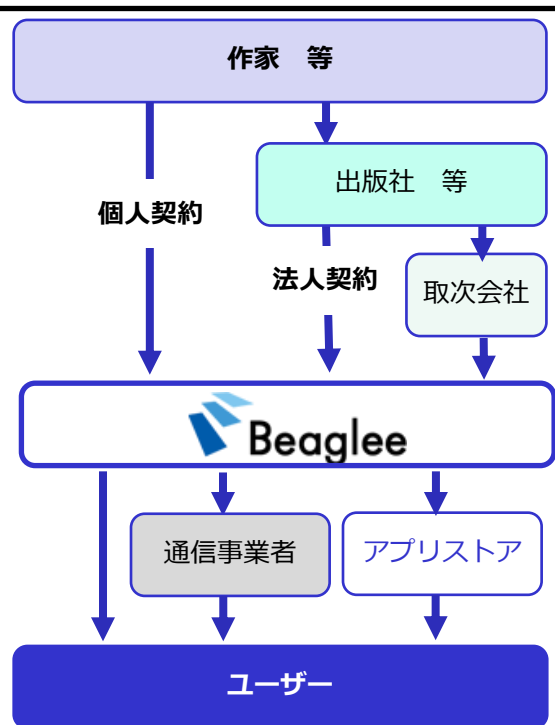


## 3. 当社の強み

# ビジネスモデルの優位性： 他の電子書籍・コミック配信会社との比較

当社には、「出版社・作家等のライセンサーからの直接許諾」、「電子ファイル制作・ビューア開発・広告制作業務のインハウス化」、「購読スタイルの多様性確保（PV+コマ）」という優位性があります。

## Beagleの配信モデル

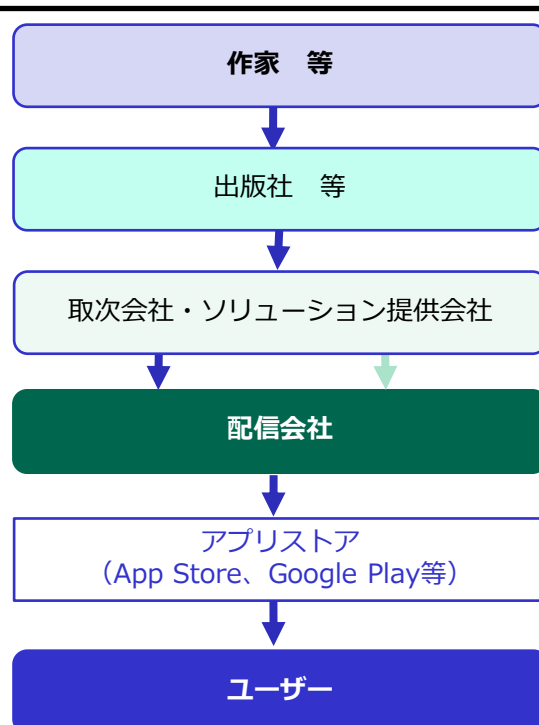


### →コンテンツ

- 多くのコンテンツを出版社・作家から直接許諾
- 電子ファイル制作、ビューア開発、広告制作業務を自社で行っている

出所：「電子書籍ビジネス調査報告書2016」（Impress Corporation）

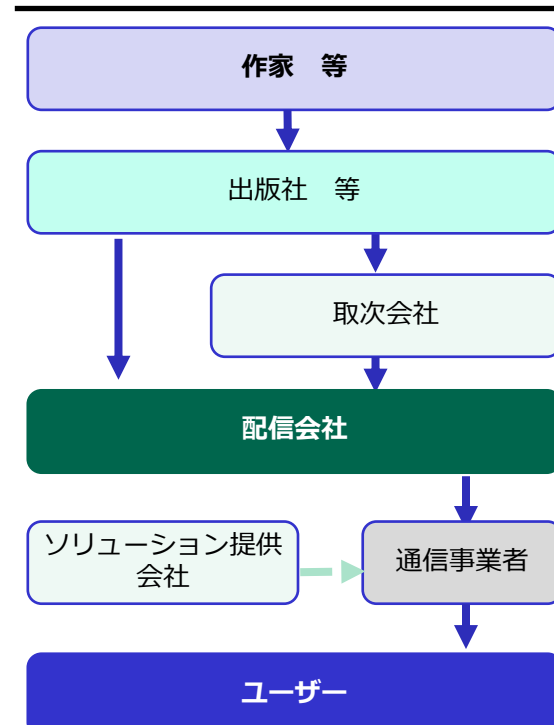
## ストアアプリ経由での配信モデル



### →コンテンツ → ビューア

- コンテンツは、取次会社経由で購入
- ビューア等の開発は、外注主体
- アプリストア運営会社に対する手数料支払い負担が大きい

## キャリア公式サイト経由での配信モデル



### →コンテンツ → ビューア

- 多くのコンテンツを取次会社経由で購入
- ビューア等の開発は、外注主体

1

## コンテンツ 調達力

- 創業以来の許諾活動で、ライセンス契約数合計1,800件以上（2017年1月時点）
- ライセンサーとの直接契約により、様々なキャンペーン展開等、当社独自の取組をスピーディーに実現
- 未出版・絶版作品の許諾獲得
- 当社マーケティングノウハウを駆使した出版社・作家等とのオリジナルコンテンツの創出

2

## コンテンツ 販売力

- ブランド、認知度（“まんが”検索では常に上位に表示される）
- 無料購読タイトルと月額ポイント制により、再訪機会や滞在時間を最大化
- 平均在籍期間2年以上の月額有料会員により、優良な顧客基盤を保有
- 自社での広告運用により、状況に応じた出稿調整・広告コストの回収確認をスピーディーに実現
- サイト内特集と直接運用広告を駆使して、紙の出版物と異なる露出タイトルで、新たなユーザー層やジャンルを開拓。まんが王国をキッカケに未出版・絶版作品が書籍化した実績あり
- ビッグデータ解析により、ユーザ動向やコンテンツ動向を詳細に把握
- 10年間の運用ノウハウと高い収益性から、適切なユーザー還元によりタイトル毎の販売量を最大化

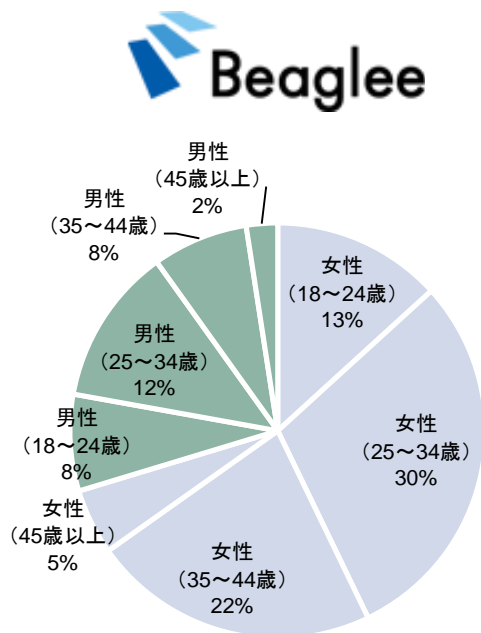
3

## 技術 開発力

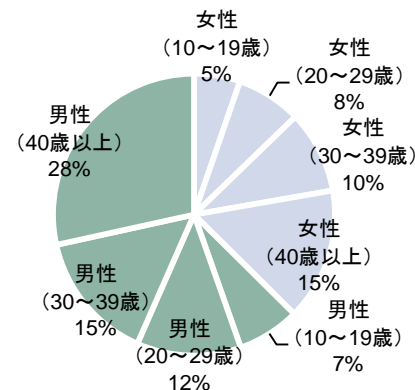
- Webサイト・配信・許諾管理システム・ビューア・オーサリングツールなど、すべて自社開発
- サービス面・業務面で、シームレスでスピーディーな開発・運用が可能

当社は、電子コミックに対する情報感度の高い20代及び30代の女性ユーザーをコアの顧客基盤としています。

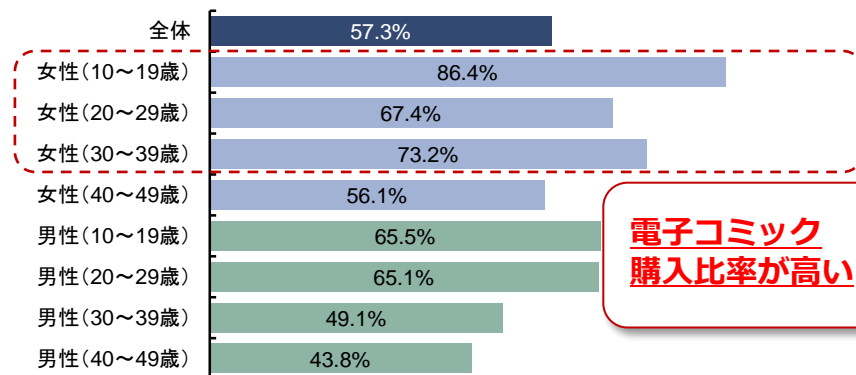
## 当社のユーザー構成



## 一般的な有料電子書籍の利用者構成



## 性別・年代別の電子コミック購入比率※



**電子コミック  
購入比率が高い**

注：当社会員構成に関しては2016年12月時点  
出所：「電子書籍ビジネス調査報告書2016」（Impress Corporation）

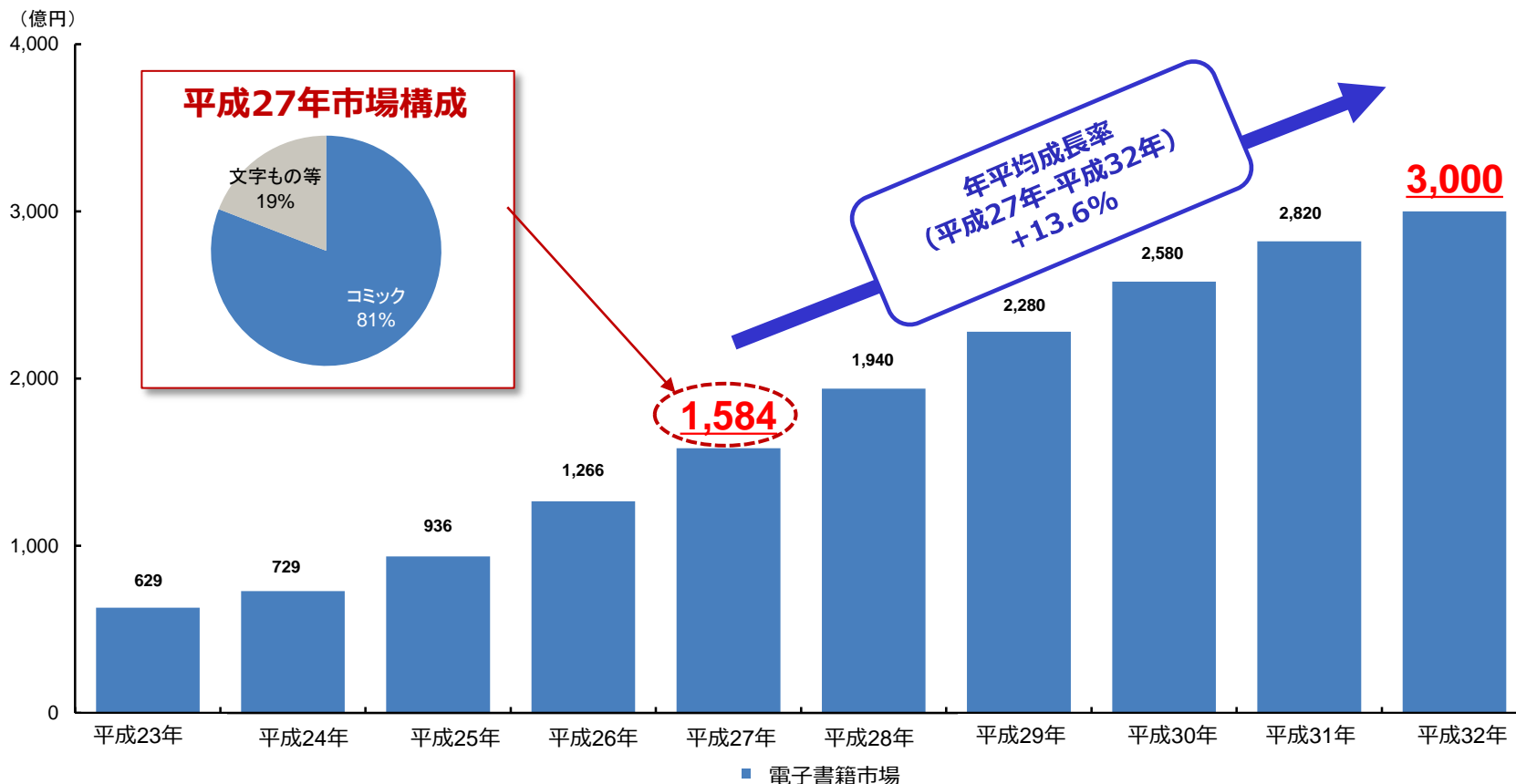
注：有料購入している電子書籍のうち電子コミックが占める比率（複数回答、スマートフォン調査）





## 4. 今後の成長機会

# 電子書籍及び電子コミック市場の成長



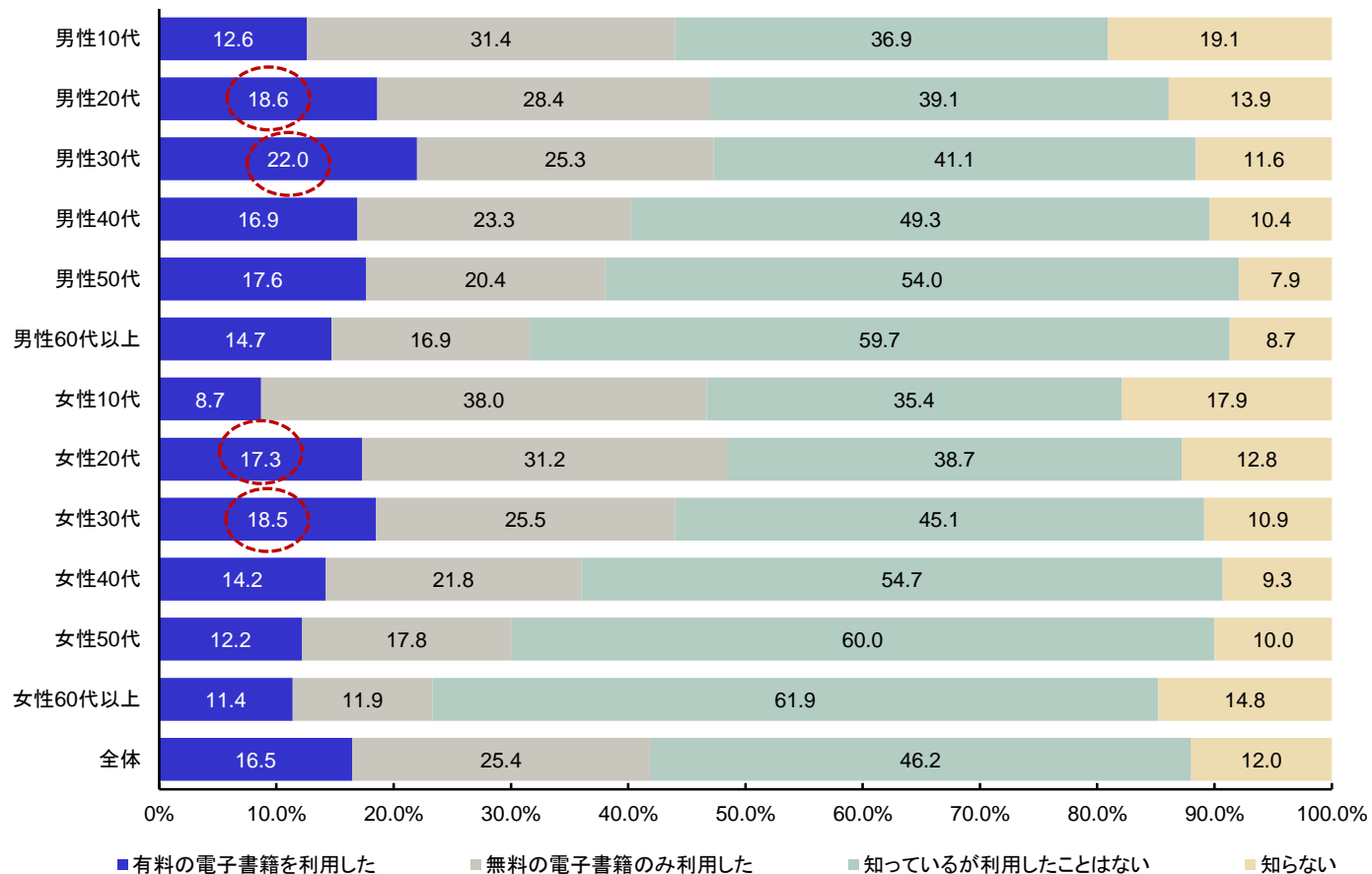
出所：インプレス総合研究所

電子書籍市場は、大画面で高精細なスマートフォンやタブレットの普及、デジタルコンテンツ・サービス購入の一般化により、今後も年率14%弱の成長率で拡大すると予想されています。電子コミックは、電子書籍全体の80%以上（平成27年実績）を占めており、今後も電子書籍の主力コンテンツとして、高い成長を実現していくと想定されます。

出所：「電子書籍ビジネス調査報告書2016」（Impress Corporation）

電子書籍を主に利用している世代は20代と30代であるものの、当該世代において有料の電子書籍サービスを利用した人の割合は低位に留まっており、電子コミックの成長余地（市場開拓の余地）は大きいと想定しています。

## 性別/年代別電子書籍の利用率（平成28年調査）

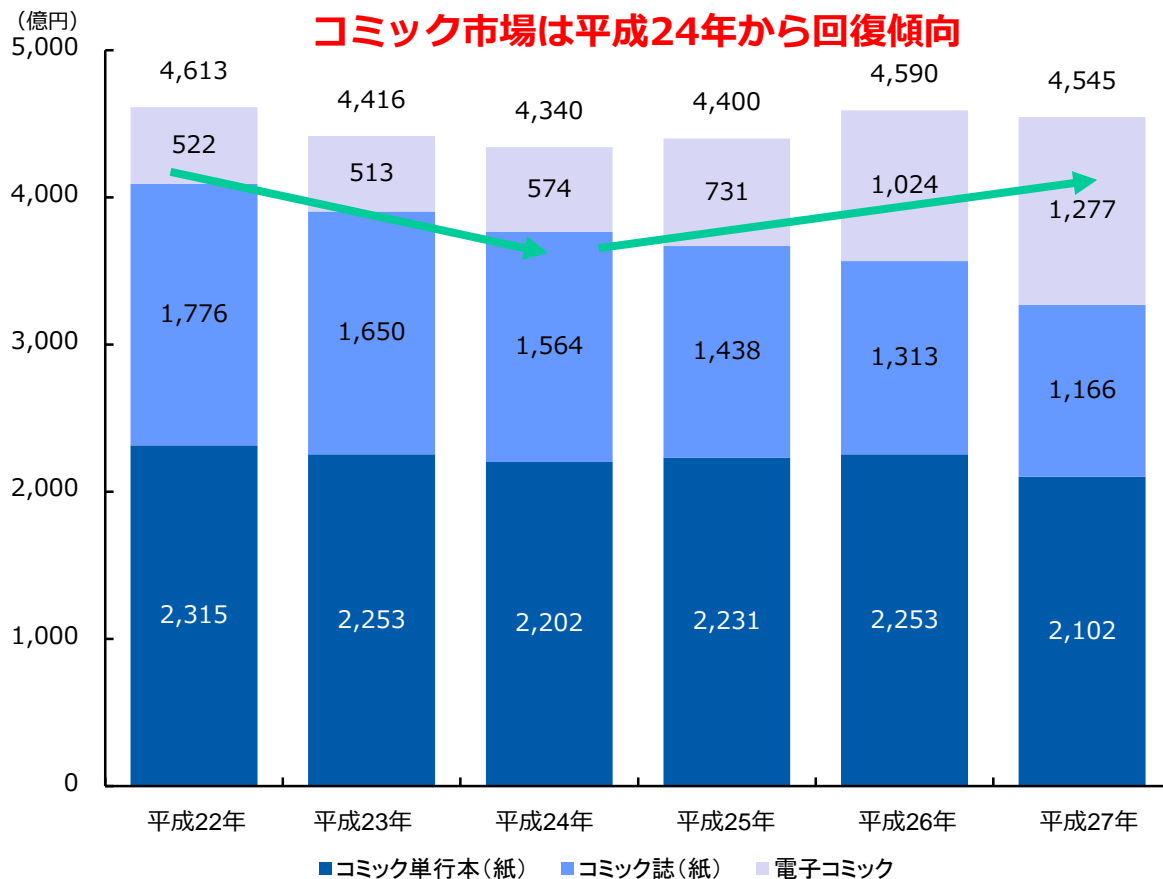


出所：「電子書籍ビジネス調査報告書2016」（Impress Corporation）

# 電子コミックの牽引によるコミック市場回復

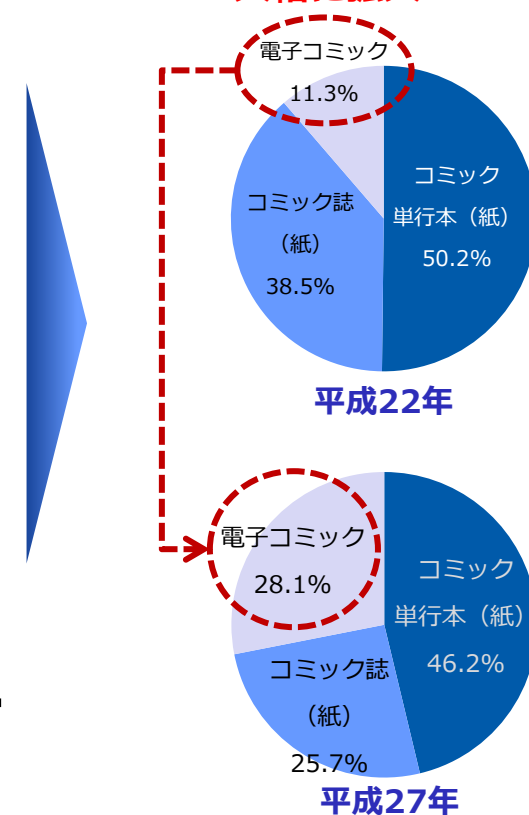
紙媒体を中心とするコミック市場は、平成24年までは縮小傾向を辿ってきましたが、電子コミックの普及により、コミック市場そのものの回復が見られます。電子コミックは、紙媒体のコミック市場のシェアを奪うだけでなく、コミック需要の掘りおこしにも貢献していると想定されます。

## コミック市場の推移



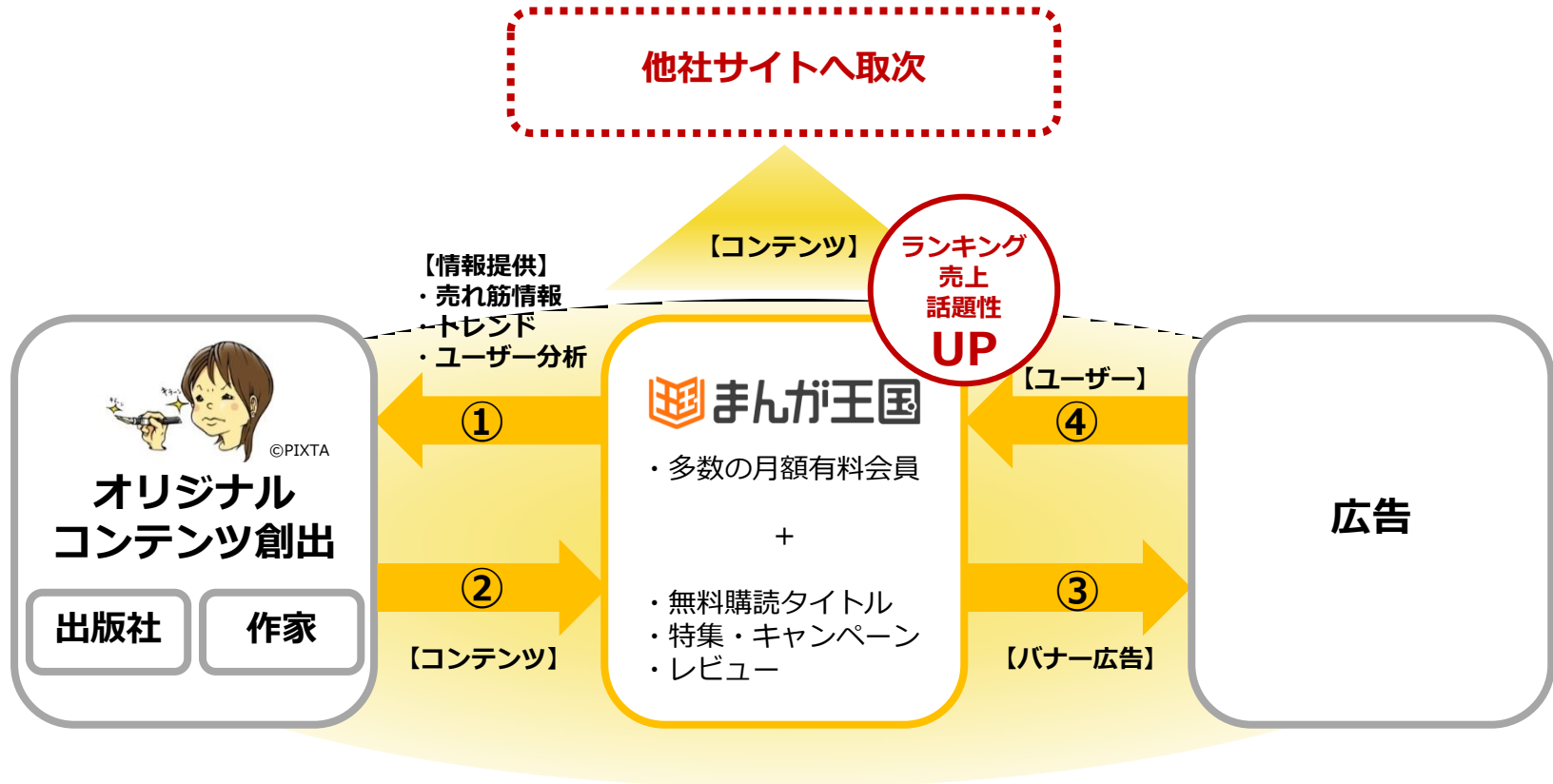
## コミック市場構成の変遷

**電子コミックが占める割合は大幅に拡大**



注 : 電子コミックに関してはコミック誌を含まず  
 注 : 紙の販売金額の対象期間は各年の1月~12月、電子の市場規模の対象期間は各年の4月~翌年3月  
 出所 : 紙の販売金額は「出版月報」(出版科学研究所)、電子コミックの市場規模はインプレス総合研究所

『コンテンツ発掘スキーム』や『顧客基盤の差別化』を活かして、まんが王国ではオリジナルコンテンツの作成を計画しております。オリジナルコンテンツにより、新規ユーザー獲得および収益性向上と共に、他社サイトへの取次による売上拡大を図って参ります。



## コンテンツプラットフォーム事業

まんが王国の資産・ノウハウを生かして  
クリエイターとファンが繋がり、新たなビジネスチャンスや市場が生まれる場を創出します。

物販

デジタル  
コンテンツ販売

マーケティング  
支援

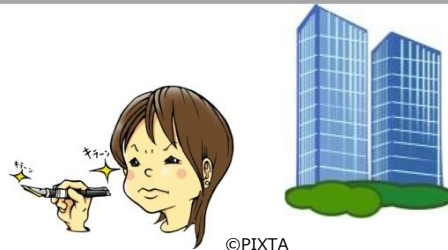
**FUNDIY**

 **Beagle**  
 **まんが王国**

 **ETOPICA**

プラットフォームの  
企画・運営  
分析・集客・技術開発

コンテンツ・プロダクトの  
許諾・プロデュース  
創出



ライセンサーとの直接許諾  
**1,800契約**以上



当社サービスに登録する  
イラスト漫画クリエイターの  
twitterフォロワー合計  
**300万フォロワー**以上

- 当資料に記載された内容は、一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。